



## INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE: CICLO DI FORMAZIONE ON LINE

La Camera di Commercio di Riviere di Liguria, in collaborazione con NIBI, la Business School di Promos Italia, propone un ciclo di **4 incontri formativi on line**, della durata di **2 ore ciascuno**, con **taglio prettamente pratico**, sull'uso di documenti di presentazione aziendale, tecniche di relazione con operatori esteri, strumenti digitali per il commercio estero.

Il primo incontro mira a far apprendere **come strutturare** gli strumenti di comunicazione necessari per entrare con successo nei mercati esteri, ed in particolare **la presentazione aziendale (Company Profile)**.

Il secondo appuntamento illustra le **corrette modalità per affrontare un incontro B2B** con buyer o operatori esteri, sia in presenza che in videocall.

Gli ultimi due incontri formativi riguardano alcuni aspetti **del Digital Marketing**, attività sempre più necessaria nello sviluppo del processo di internazionalizzazione dell'impresa.

In particolare, si rifletterà su come migliorare la posizione su **LinkedIn**, **per farsi trovare come fornitori dai potenziali clienti**.

Infine, è importante saper utilizzare Internet come canale commerciale e andare alla ricerca di dati, come accade anche nei canali off-line, ma in **Internet i dati sono disponibili per tutti**, basta saperli cercare. **Ci sono numerosi strumenti gratuiti per farlo** e saranno mostrati nell'ultimo webinar in calendario.

---

**Per informazioni  
e adesioni**

**Camera di Commercio  
Riviere di Liguria**

Giancarlo Lavagetto  
Tel. 0183 793253

[giancarlo.lavagetto@rivlig.camcom.it](mailto:giancarlo.lavagetto@rivlig.camcom.it)

---

**Promos Italia**

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / [info@promositalia.camcom.it](mailto:info@promositalia.camcom.it)

## Programmi

---

### Webinar n.1

**11 luglio 2022, ore 10,30 – 12,30**

#### **COME REDIGERE UNA PRESENTAZIONE AZIENDALE EFFICACE PER I MERCATI ESTERI.**

**Presentare al meglio la propria azienda per aumentare le possibilità di successo.**

- L'importanza di avere un company profile efficace: l'impatto sulla funzione di vendita export
- La definizione dei contenuti strategici da comunicare all'estero
- Struttura del company profile
- Tecniche per redigere testi adatti per i mercati esteri
- Gli elementi grafici: come impostarli e realizzarli
- Errori da evitare e consigli utili

### Webinar n.2

**13 luglio 2022, ore 10,30 – 12,30**

#### **COME GESTIRE AL MEGLIO GLI INCONTRI B2B CON BUYER ED OPERATORI ESTERI.**

**Ottimizzare i risultati degli incontri d'affari in presenza e a distanza.**

- La preparazione dell'incontro: comprendere i bisogni dei buyers, fissare i propri obiettivi e definire una strategia di approccio
- Come presentare efficacemente se stessi e l'azienda al buyer
- Come condurre il B2B in modo professionale ed efficace: regole di comportamento, suggerimenti utili ed errori da evitare
- La preparazione dei materiali di comunicazione: presentazione aziendale, catalogo, schede tecniche, listino prezzi
- Come gestire in modo ottimale i collegamenti video, audio e le presentazioni nelle videocall e B2B online

#### **Promos Italia**

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

### **Webinar n.3**

**20 luglio 2022, ore 15,00 – 17,00**

#### **UTILIZZO DELLE PAROLE CHIAVE E LORO POSIZIONAMENTO PER FARSI TROVARE SUL SOCIAL LINKEDIN.**

- Il profilo personale in LinkedIn
- Cosa significa avere un buon profilo LinkedIn
- La SEO di LinkedIn, l'importanza delle parole chiave
- L'importanza del profilo sintetico

### **Webinar n.4**

**27 luglio 2022, ore 15,00 – 17,00**

#### **GLI STRUMENTI GRATUITI DI INTERNET PER CONFRONTARCI COI I SITI DELLA CONCORRENZA.**

- L'inbound marketing come canale digitale
- L'importanza dei contenuti, ma come capire quali cercano i nostri potenziali clienti?
- Quali parole chiave utilizzare, e quali parole chiave utilizza la nostra migliore concorrenza?
- Quanti accessi al mese fa il sito del nostro concorrente? E da quali Paesi?
- Quali sono i siti che si posizionano meglio per certe parole chiave, e perché?
- E' fatto bene tecnicamente il nostro sito? E quello dei nostri concorrenti?

**Promos Italia**

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

## Docenti

---

### Gianfranco Lai

Docente NIBI, consulente di Marketing Internazionale e Export Management, in oltre 25 anni di attività professionale ha effettuato numerosi interventi presso imprese industriali e di servizi, in Italia ed all'estero. E' specializzato nella pianificazione strategica e commerciale, nella conduzione di attività commerciali e promozionali internazionali, nell'organizzazione aziendale per l'export, sia in prima persona che come coordinatore di gruppi di lavoro.

Dal 2008 è amministratore della M&T Italia Srl di Torino, società di consulenza marketing con oltre quaranta anni di attività.

### Marco Besi

Docente NIBI in marketing e web marketing per l'internazionalizzazione. Consulente e formatore dal 2012 in ambito commerciale e marketing, ed in particolare su tematiche che riguardano l'Internazionalizzazione, le Vendite, il Digital e Web Marketing, l'Inbound Marketing, la negoziazione, il customer care.

Laureato in ingegneria elettronica a Bologna, Master in Computer Science presso la New York University, ha avuto esperienze manageriali come direzione commerciale e marketing in aziende di varie dimensioni e settori, fra cui le telecomunicazioni, l'OEM Automotive, l'acustica, la diagnostica medica, l'elettronica.

## A chi si rivolge

---

Il corso si rivolge alle imprese delle provincie di Imperia, La Spezia, Savona

Il Corso si rivolge alle **imprese** aventi sede legale e/o operativa **nelle provincie di Imperia, La Spezia, Savona.**

### Promos Italia

Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it

## Durata

---

8 ore complessive di lezione on line

Il percorso è strutturato in **4 appuntamenti on line** della durata di **2 ore** di lezione cadauno.

I primi due webinar si svolgeranno la mattina, dalle ore 10.30 alle ore 12.30.

Gli ultimi due webinar si svolgeranno il pomeriggio, dalle ore 15,00 alle ore 17.00.

## Termini di adesione

---

Le aziende potranno inviare la propria iscrizione entro il 7 luglio 2022

Le aziende potranno iscriversi on line al corso entro il termine **del 7 luglio 2022**.

La partecipazione al percorso formativo è gratuita, previa iscrizione on line al seguente link:

<https://forms.gle/A7exyrAZCktqZRP46>

o copiare e incollare il link nel browser

## Modalità di partecipazione

---

On line

Gli appuntamenti formativi on line si svolgeranno nella piattaforma Zoom.

Dopo l'iscrizione, il partecipante riceverà via mail link al quale collegarsi a ogni appuntamento formativo.

### **Promos Italia**

**Agenzia Italiana per l'Internazionalizzazione - Promos Italia s.c.r.l.**

Via Meravigli, 7 - 20123 Milano

tel / +39 02 8515.5336

email / info@promositalia.camcom.it